

Thématique : **Affaires**

Auteur : **Hélène Nguyen Gateff** (France)

En partenariat avec



Une chaîne du groupe France Médias Monde

PRÉSENTER UN LANCEMENT DE PRODUIT

Public : Etudiants et/ou professionnels du secteur affaires, marketing...

Niveau CECR : Niveau B2

Durée : 2h30

Tâche à réaliser : **Présenter oralement un lancement de produit**

Extrait RFI : Émission : C'est pas du vent; Titre : La silicon Valley, laboratoire du développement durable (rediffusion)

Par Caroline Lachowsky; Diffusion : vendredi 5 février 2010

<http://www.rfi.fr/emission/20100128-2-silicon-valley-laboratoire-developpement-durable>

Minutage de l'extrait support aux activités : 19'05" à 21'49"

PRÉSENTER LE LANCEMENT D'UN PRODUIT

Activité 1 : Mise en route

Descriptif de l'activité : cette activité de sensibilisation permet aux apprenants de se familiariser avec la thématique de la séquence pédagogique. Ils sont amenés, en grand groupe, à observer la structure d'une fiche produit et à proposer des exemples concrets pour chaque rubrique.

Consigne :

De quoi s'agit-il ? À quelle fin utilise-t-on ce type de document ? À votre avis, quelles informations doivent figurer dans chaque rubrique ?

Fiche produit	
IDENTIFICATION	
<i>Nom du produit</i>	
<i>Marque</i>	
<i>Catégorie</i>	
<i>Public cible</i>	
<i>Fabricant</i>	
CARACTERISTIQUES TECHNIQUES	
CARACTERISTIQUES COMMERCIALES	
ARGUMENTAIRE DE VENTE	

Conseil aux enseignants : Proposer une fiche produit réelle.

Fiche produit	
IDENTIFICATION	
<i>Nom du produit</i>	
<i>Marque</i>	
<i>Catégorie</i>	
<i>Public cible</i>	
<i>Fabricant</i>	
CARACTERISTIQUES TECHNIQUES	<i>Composition, dimensions, coloris, contenance, poids</i>
CARACTERISTIQUES COMMERCIALES	<i>Prix de vente, moyen de paiement, conditionnement, services à la clientèle, produits complémentaires</i>
ARGUMENTAIRE DE VENTE	<i>Avantages pour le client</i>

Activité 2 : Préparer l'écoute, le vocabulaire de l'automobile, du développement durable et du lancement de produit

Descriptif de l'activité : Cette activité vise à aider les apprenants à s'approprier le lexique du document. Compte tenu de son caractère technique, nous suggérons de proposer cette activité à l'issue d'une première écoute avec prise de notes et interruptions si nécessaire. Les participants pourront chercher les réponses en sous-groupes.

Consigne : Par petits groupes, essayez de trouver les mots qui répondent aux définitions proposées. Tous sont utilisés dans le document audio. Mais nous les avons mis en désordre ! N'oubliez pas d'indiquer le ou la pour les noms.

1. Dans une démarche marketing, vouloir toucher une catégorie de population définie : **cibler**
2. Dispositif qui génère du courant électrique pour faire marcher la voiture : **la batterie**
3. Dispositif qui indique au conducteur l'itinéraire qu'il doit suivre à partir d'un guidage vocal et/ou visuel : **le système de navigation**
4. Automobile de taille moyenne : **une berline**

NumériFOS

5. Lieu de production de biens industriels : **une usine**
6. Premiers exemplaires d'un produit avant la production en série : **les prototypes (m)**
7. Qui ne produit aucun CO2 : **à zéro émission**
8. Avantage fiscal concédé par l'Etat pour stimuler l'achat de produits respectueux de l'environnement : **un crédit d'impôts**
9. Partie de la voiture dans laquelle on range les bagages : **le coffre**
10. Assemblage qui supporte le mécanisme, les roues, la suspension et la carrosserie d'un véhicule : **le châssis**
11. Partie de la voiture sur laquelle on s'assied : **les sièges (m)**
12. Le travail de l'ingénieur : **la conception**
13. Le travail du fabricant consistant à réunir les différentes pièces d'une automobile : **l'assemblage**
14. Matière première que l'on utilise (après transformation) pour alimenter les voitures traditionnelles : **le pétrole**

Consigne : Classez les mots dans le tableau suivant.

Automobile	Développement durable	Lancement de produit
la batterie le système de navigation une berline une usine le coffre le châssis les sièges (m)	à zéro émission le pétrole	Cibler la conception l'assemblage les prototypes un crédit d'impôts

Activité 3 : Les étapes d'une présentation de lancement de produit

Descriptif de l'activité : Activité de compréhension globale et détaillée du document sonore.

Consigne : Remettez les étapes de la présentation de la voiture à zéro émission.

- 2 ➔ Description du produit
- 3 ➔ Actions à mener pour le développement du produit
- 1 ➔ Genèse du produit

Consigne : Réécoutez l'extrait et complétez la fiche projet « Voiture électrique » avec les informations entendues.

FICHE PROJET VOITURE ÉLECTRIQUE	
Année de création de la société :	2009
Profil du PDG :	Ingénieur et banquier d'affaires Passionné par ses voitures et sa famille
Objectif du lancement de ce nouveau produit :	Contribuer à mettre un terme à l'utilisation du pétrole étranger
Partenaires :	Auto : Mitsubishi, Porsche, Continental
	Batteries : société chinoise Lishen
Clientèle cible :	Personnes qui se préoccupent de l'environnement et sont intéressées par les nouvelles technologies
Caractéristiques techniques :	Distance parcourue pour un coût de recharge de 3 dollars : 120 miles
Prix de vente souhaité :	30 000 à 40 000 dollars, le plus proche possible de 30 000 dollars
Aide de l'état :	Crédit d'impôts de 7500 dollars
Argumentaire de vente :	Développement durable (plus de pétrole étranger, zéro émission) Design, esthétique Nouvelles technologies (système de navigation) Pratique (peut contenir une famille, coffre pleine capacité) Economies (prix de recharge batterie, prix de vente bon marché, moyenne gamme)

PRÉSENTER LA GENÈSE D'UN PROJET

Activité 1 : Objectiver la présentation, « on » et la voix passive.

Descriptif de l'activité : Cette activité permet aux apprenants de repérer les formes verbales conjuguées à la voix passive et à la voix active puis de systématiser l'utilisation de ce point de langue.


Consigne : Dans l'extrait, la vice-présidente de Coda Automotive cherche à objectiver la présentation de leur nouvelle voiture électrique. On observe qu'elle utilise le "on". A quel autre procédé a-t-elle recours? Observez : à quel temps et à quelle voix sont conjuguées ces phrases?

« L'entreprise a été créée en juin 2009. » ➔ **passé composé, voix passive**

« Notre PDG s'appelle Kevin Czinger » ➔ **présent, voix active**

« Il a eu connaissance d'une technologie de batterie » ➔ **passé composé, voix active**

« La voiture est conçue aux États-Unis et est assemblée en Chine. » ➔ **présent, voix passive**

 Objectiver une présentation : « on » et la voix passive	
<p>On assemble la voiture en Chine.</p> <p>La voiture est assemblée en Chine.</p> <p><i>(Arrows show the transformation from active to passive)</i></p>	<p>Voix active : le verbe est au présent</p> <p>Voix passive : le verbe <i>être</i> est au présent.</p>
<p>On a créé l'entreprise en 2009.</p> <p>L'entreprise a été créée en 2009.</p> <p><i>(Arrows show the transformation from active to passive)</i></p>	<p>Voix active : le verbe est au passé composé</p> <p>Voix passive : le verbe <i>être</i> est au passé composé.</p>

Consigne : conjuguez les verbes au présent. Veillez à utiliser la voix passive si nécessaire.

1. La création de la nouvelle voiture (lier) **est liée** au désir de réduire la dépendance énergétique.
2. Nos fondateurs (vouloir) **veulent** mettre un terme à l'utilisation du pétrole étranger.
3. La batterie choisie (rendre) **rend** possible un rechargement plus long.
4. La voiture (concevoir) **est conçue** aux États Unis.
5. Les usines chinoises Lishen (produire) **produisent** les batteries des ordinateurs Apple.

Consigne : conjuguez les verbes au passé composé. Veillez à utiliser la voix passive si nécessaire.

1. L'entreprise (créer) **a été créée** en 2009.
2. Des partenariats (mettre) **ont été mis** en place avec différentes sociétés du secteur automobile.
3. On (choisir) **a choisi** la batterie lithium ion phosphate.
4. Les constructeurs auto américains (ne pas vouloir) **n'ont pas voulu** adapter leurs usines à la construction d'une voiture électrique.
5. On (devoir) **a dû** faire assembler les voitures en Chine.


Activité 2 : Mettre en valeur le profil d'un membre de l'entreprise.

Descriptif de l'activité : Ces activités permettent de repérer et de s'entraîner à utiliser les formes permettant de mettre en valeur le profil d'un membre d'une entreprise en ajoutant des informations, ou en comparant deux idées.

Consigne : Soulignez les mots qui permettent de mettre en valeur le profil du PDG.

1/ « Il a une formation d'ingénieur, mais il a aussi une expérience de banquier d'affaires. »

2/ « Il est autant passionné de ses voitures qu'il l'est de sa famille. »

 Mettre en valeur un profil : ajouter une idée et comparer	
Ajouter une idée +	<p>..., mais aussi Il a une formation d'ingénieur, mais il a aussi une expérience de banquier d'affaires.</p> <p>non seulement, mais en plus/mais encore Non seulement il a une formation d'ingénieur, mais en plus, il a une expérience de banquier d'affaires.</p>
Comparer =	<p>Aussi → adjectif/adverbe Cette voiture est aussi écologique que celle-ci. Il travaille aussi efficacement que lui.</p> <p>Autant → verbe Il se passionne autant pour les voitures que pour l'écologie.</p> <p>Aussi/Autant → participe Il est autant passionné de ses voitures que lui. Il est aussi passionné de ses voitures que lui.</p>

Consigne : Par deux, renseignez-vous sur le parcours et les centres d'intérêt de votre binôme et présentez-le en mettant en valeur son profil.

DÉCRIRE UN NOUVEAU PRODUIT

Activité 1 : Mettre en valeur un produit

Consigne : En marketing, les projets et les produits sont présentés à l'aide d'un vocabulaire positif qui vise à les valoriser. Trouvez le contraire des mots ou expressions suivants :

1. Avoir connaissance de	<input type="radio"/> Ignorer l'existence de <input type="radio"/> Modifier <input type="radio"/> Oublier
2. Accélérer	<input type="radio"/> Ralentir <input type="radio"/> Adoucir <input type="radio"/> Annuler
3. Une nouvelle marque	<input type="radio"/> Une marque ancienne <input type="radio"/> Une ancienne marque <input type="radio"/> Une vieille marque
4. Des marques connues	<input type="radio"/> Des marques inconnues <input type="radio"/> Des marques insolites <input type="radio"/> Des marques étrangères
5. Les gens qui se préoccupent de l'environnement	<input type="radio"/> Les gens qui ne se soucient pas de l'environnement <input type="radio"/> Les gens qui se soucient de l'environnement <input type="radio"/> Les gens respectent l'environnement
6. Bon marché	<input type="radio"/> Cher <input type="radio"/> Sans succès <input type="radio"/> Défaillant
7. Une formule unique	<input type="radio"/> Une formule courante <input type="radio"/> Une formule complexe <input type="radio"/> Une formule inconnue

Activité 2 : Apporter des précisions sur un produit

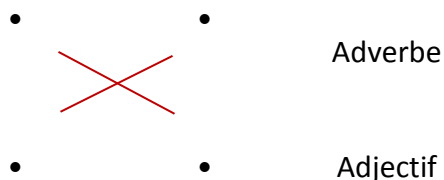
Consigne: Terminez les phrases suivantes en donnant des informations du document :


1. C'est une voiture **qui**
2. C'est une voiture **que**
3. C'est une voiture **dont**
4. C'est une voiture **grâce à laquelle**
5. C'est une voiture **dans laquelle**

Activité 3 : Comparer un produit avec un produit concurrent

Consigne: Pour vanter les avantages d'un produit, on le compare à des produits concurrents.
 Observez : soulignez les formes de la comparaison et associez avec la construction qui correspond.

- « La batterie, c'est du lithium ion phosphate, parce que c'est beaucoup plus stable que le lithium ion standard. »
- « Ça permet de faire durer la recharge plus longtemps. »



	Comparer deux produits concurrents
Nom	Cette batterie consomme plus d'énergie (que la batterie ion). moins d' autant d'
Adjectif	Cette batterie est plus stable (que la batterie ion standard). moins autant
Adverbe	Ce procédé permet de faire durer la recharge plus longtemps (que les autres). moins autant
Verbe	Ce procédé consomme plus (que les autres). moins autant

Consigne: Comparez les deux produits suivants.




	3D SYSTEM	XYZ PRINTING
Précision (microns)	70	100
Dimensions	32*34*40	46*52*40
Poids	26	32
Connectivité	Wifi	Wifi et USB
Compatibilité	PC et MAC	PC
Nombre de couleurs simultanées	3	1

PRÉSENTER DES ACTIONS À MENER

Activité 1 : Formuler une intention

Consigne : Parmi toutes ces expressions, identifiez celles qui permettent d'exprimer une intention, la volonté de réaliser un projet, puis trouvez d'autres expressions :

- On déplore la dégradation de la planète.
- Il voulait accélérer la production.**
- On cible une clientèle.**
- On pourrait fabriquer la voiture aux États-Unis.
- On regrette la réaction des constructeurs américains.
- On prévoit d'avoir les premières voitures à la vente.**
- On essaye de faire le mieux possible.**
- On tente de fixer un prix raisonnable.**
- On suscite des réactions positives.
- On voudrait que le prix soit accessible.**
- On souligne l'importance de réduire les émissions de CO2.
- On vise une clientèle éco-responsable.**

	Formuler une intention	
Objectif	On cherche à... On souhaite/souhaiterait... On désire/désirerait... On veut/voudrait... Notre objectif est de... Notre but est de ... Notre projet est de... Notre intention est de...	} rendre service à la planète
Clientèle cible	On vise... On cible...	} une clientèle familiale
Actions à venir	On tente de... On essaie de... On prévoit de... On voudrait que... On souhaiterait que...	} fixer un prix raisonnable } le prix soit accessible

TÂCHE FINALE : PRÉSENTER LE LANCEMENT D'UN PRODUIT

Descriptif de l'activité : Cette activité vise à réinvestir l'ensemble des contenus travaillés dans le cadre de la réalisation d'une tâche professionnelle.

Vous êtes chef de produit dans une entreprise. À l'occasion d'un salon de l'innovation, vous présentez un nouveau produit ou service.

- 1. Choisissez un produit innovant et complétez cette fiche produit.**

	Fiche produit
IDENTIFICATION	
<i>Nom du produit</i>	
<i>Marque</i>	
<i>Catégorie</i>	
<i>Public cible</i>	
<i>Fabricant</i>	
CARACTERISTIQUES TECHNIQUES	
CARACTERISTIQUES COMMERCIALES	
ARGUMENTAIRE DE VENTE	
PARTENAIRES	
PROFIL DU PDG	
ANNEE DE CREATION DE L'ENTREPRISE	

- 2. Préparez votre intervention en structurant votre présentation :**

- ➔ Genèse du projet
- ➔ Description du produit
- ➔ Actions à mener



Les temps utilisés pour présenter un projet

Les temps du passé :

- ➔ Le **passé composé** pour les actions ponctuelles
- ➔ L'**imparfait** pour le contexte

Le présent pour les vérités générales et les actions se déroulant dans le présent

Le futur simple pour les événements à venir

Le conditionnel présent pour les souhaits.

3. Présentez votre produit devant le groupe avec, si possible, illustrations à l'appui.

Faire valider et éventuellement compléter par le groupe les recommandations suivantes :



Recommandations pour un récit oral attractif et vivant

- Varier les temps.
- Introduire des anecdotes, des exemples concrets pour illustrer son propos.
- Éviter de lire ses notes.

Annexe : transcription

<http://www.rfi.fr/emission/20100128-2-silicon-valley-laboratoire-developpement-durable>

19'05" > 21'49" (2'44")

L'entreprise a été créée en juin 2009. Notre PDG, qui s'appelle Kevin Czinger, est passionné par l'idée de mettre un terme, ou de contribuer à mettre un terme à notre utilisation de pétrole étranger et de rendre ce service à la planète. Il a eu connaissance d'une technologie de batterie qui allait nous permettre de fabriquer des voitures à zéro émission. Il voulait accélérer la production pour les rendre disponibles au public le plus tôt possible. Il a au départ une formation d'ingénieur, mais il a aussi une expérience de banquier d'affaires. Il est autant passionné de ses voitures qu'il l'est de sa famille.

C'est une nouvelle marque de voitures. Une partie vient d'un modèle existant de châssis Mitsubishi, on a aussi des partenariats avec des marques connues comme Porsche et Continental qui nous aident pour le design, l'esthétique et le système de navigation des voitures. On veut cibler les gens qui se préoccupent de l'environnement et sont intéressés par les nouvelles technologies, qui peuvent faire quelque chose pour la planète. On a créé une voiture qui peut contenir une famille, avec un coffre pleine capacité car notre batterie se glisse sous le siège, contrairement à d'autres. De nombreuses voitures électriques ont leur batterie dans le coffre. La batterie, c'est du lithium ion phosphate, ce qui est une formule unique, parce que c'est beaucoup plus stable que le lithium ion standard. Ça permet du coup de faire durer la recharge plus longtemps. Pour la batterie, on est en partenariat avec une entreprise chinoise Lishen Ce sont eux aussi qui font les batteries des ordinateurs Apple et de Motorola. Charger votre batterie pendant 6 heures coûtera environ 3 dollars en Californie et vous permettra de rouler 120 miles. La voiture elle-même est conçue aux Etats-Unis et est assemblée en Chine. C'est en partie dû au fait que quand notre patron a approché des industriels américains il y a quelques années, ceux-ci n'étaient pas intéressés. Ils ne voulaient pas dépenser d'argent pour adapter leur usine à la production d'autos électriques.

Pour l'instant, on présente seulement des prototypes. On aura des voitures pour tester la conduite cet été et on prévoit d'avoir les premières voitures en vente à la fin de l'année. La première année, on ne les vendra que dans l'État de Californie. On n'a pas encore annoncé le prix mais cela correspondra à un modèle de berline moyenne gamme. On essaye de faire le plus bon marché possible. On tente de fixer le montant entre 30 000 et 40 000 dollars. On voudrait que ce soit le plus proche possible de 30 000. Il y a aussi un crédit d'impôts du gouvernement de 7500 dollars.